

2012  
Vol. 5 Nº 1



**UNIVERSIDAD  
EAFIT®**  
Abierta al mundo  
ISSN: 2027-2340

# Revista de Negocios Internacionales

DEPARTAMENTO DE Negocios Internacionales

Felipe Toro Echeverri

Nacionalización de empresas en Latinoamérica

Revista de Negocios Internacionales. Vol. 5 Nº 1 - Enero - Junio de 2012 - Pp. 62 - 66

# Nacionalización de empresas en Latinoamérica

## Nacionalización de empresas en Latinoamérica

FELIPE TORO ECHEVERRI (LLM, MIR)

FECHA DE RECIBIDO: 04/05/2012

FECHA DE ACEPTADO: 08/05/2012

El sistema de nacionalización, muchas veces confundido (por meros tecnicismos y semántica con el termino estatización) habla de la readquisición de empresas o sectores productivos, que fueron propiedad del estado en el pasado. Dicha figura opera sobre el entendido que la empresa sujeta al procedimiento es de origen y capital extranjero. La anterior definición no hace méritos al abanico de posibilidades que existen a la hora de ejercer la soberanía nacional de un estado, contra la inequidad de las negociaciones y rentas que deja la inversión extranjera directa.

Las posibilidades antes mencionadas son a grandes rasgos las siguientes: expropiación directa, expropiación indirecta, estatización y nacionalización. Dichos conceptos son comúnmente confundidos e incluso tomados como sinónimos. Los conceptos de nacionalización y estatización buscan la adquisición de empresas y bienes a favor del estado por razones de soberanía e interés nacional; la diferencia radica en la naturaleza de dichos bienes. Si el capital y los propietarios son extranjeros, será nacionalización, si por el contrario, son nacionales, será estatización. La expropiación directa supone la adquisición de bienes que conlleva a la transferencia de propiedad que queda en manos del estado; para definir la expropiación indirecta, es plausible citar el laudo arbitral "Santa Elena" del CIADI (International Centre for settlement of investment disputes, 2000):

"Una propiedad ha sido expropiada cuando el efecto de la medidas adoptadas por el Estado ha sido de privar al dueño de la propiedad, la posesión o el acceso a los beneficios económicos y el uso de su propiedad".

En la expropiación indirecta no se transfiere la propiedad, sino que el estado, de forma unilateral restringe de forma reiterada el normal desarrollo del objeto social de la empresa extranjera, sin estar en muchos casos, sujeta a compensación a favor de esta última.

Estas acciones, si bien son plenamente aceptadas, tienen diversos requerimientos legales y compensaciones que a veces son olvidados por los países que las realizan. La Resolución 3281 (XXIX) de la Asamblea General de la ONU más conocida como “Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados” enuncia en su artículo 2 avala la práctica, bajo justa compensación de la transferencia de propiedad, nacionalización y expropiación de bienes extranjeros<sup>1</sup>. Dicha compensación está regulada ya sea por el gobierno que nacionaliza u otros entes internacionales, donde surgen instrumentos como el arbitraje del CIADI y los tribunales internacionales como la corte internacional de justicia. Estos organismos aparecen en la negociación en caso de inconvenientes o discrepancias en los valores de compensación.

Para llevar a cabo una de las practicas descritas es necesario entrañar el concepto que las avala; el interés y la conveniencia nacional. Aquí saltan a la vista temas como el orden público y las necesidades específicas del país o incluso, del gobierno de turno. Los estados se amparan entonces en el hecho innegable que son ellos, en última instancia, los propietarios de los recursos naturales y deben velar por una relación equitativa, no desventajosa entre los propietarios de los recursos y quienes los extraen El argumento anteriormente presentado explica en parte el concepto de conveniencia o interés nacional, el cual encierra un sinnúmero de ítems negociables que sin importar cuán flexibles o dictatoriales, siempre traen un fuerte componente de patriotismo y aversión a la inversión extranjera.

Durante estos primeros 12 años del siglo XXI los países en desarrollo, especialmente en Latinoamérica han sido testigos de numerosas nacionalizaciones que generan consecuencias aparentemente beneficiosas en el panorama domestico y perjudiciales en el ámbito internacional. El desconuelo de las empresas y sus propietarios radica en la renuencia de los estados en aplicar el método Hull<sup>2</sup> que supone compensación pronta, justa y efectiva, o los lineamientos del Banco Mundial que hablan del valor de liquidación, valor de sustitución, valor en libros y el método de flujo de efectivo descontado<sup>3</sup>.

El principal estado “nacionalizador” de empresas en Latinoamérica es Venezuela, país que bajo el gobierno del Presidente Hugo Chávez ha nacionalizado decenas de empresas de todo tipo, bajo el discurso de una política extractivista de distintas multinacional, donde los que menos dinero obtienen del negocio de recursos naturales son los venezolanos. La consecuencia fue el renacimiento del sentir

---

1 Organización de las Naciones Unidas. Resolución 3281 de 1974

2 Hoss, Heilfried (2008). Indemnización. unam.2008

3 Banco Mundial (2007) Procedimientos de expropiación y servidumbres.rp853

nacional, populista si es menester decirlo y el entendido de haber recuperado a Venezuela con miras a un futuro de bonanza económica. Bajo estas premisas se han nacionalizado empresas petroleras, cementeras, de telecomunicaciones, bancos, frigoríficos y plantas lecheras<sup>4</sup>, en busca de la consolidación de un estado socialista que necesita controlar los mercados para después proveer bienes y servicios a sus ciudadanos.

La otra consecuencia, la negativa, fue una reducción sin precedentes en la inversión extranjera directa, que llegó a la alarmante cifra de 400 millones de dólares en 2007, la más baja en su historia y una de las más bajas en países en vías de desarrollo según reporta UNCTAD.

Este tipo de acciones, entendibles pero reprochables, según el modelo de adquisición que se utilice, requiere un análisis de costo – beneficio, buscando siempre ser imparcial y exento de un patriotismo a ultranza a fin de tomar la mejor decisión para el país en cuestión.

Las razones de “conveniencia nacional” y “utilidad pública” expuestas por el gobierno Venezolano constituyen un arma de doble filo, donde pueden tomarse decisiones aceleradas sin saber siquiera como operar y ser rentables en la empresa que se busca nacionalizar. Algunos países optan por renegociar los parámetros y rangos de ganancia, volúmenes de extracción y porcentaje de participación del estado en las inversiones que ingresan al territorio, buscando las condiciones de negociación evitando la sobre-explotación y las políticas extractivistas de décadas anteriores.

El gran problema de la política venezolana en este tema es la diversidad de empresas nacionalizadas o en espera de ser nacionalizadas; los medios de comunicación y empresas telefónicas por ejemplo, demuestran una clara violación a la libertad de expresión e información y son plenamente repudiadas por la Organización de las Naciones Unidas y la Corte Interamericana de Derechos Humanos (de la cual Venezuela plantea retirarse). El cómo y porque de extender la política de “conveniencia nacional” a los medios de comunicación parece sospechoso. El oficialismo en Venezuela se encarga por todos los medios de silenciar cualquier declaración de oposición y controlar los medios es una herramienta para lograr ese silencio político. Las elecciones presidenciales a finales del presente año han de demostrar la eficacia de dicha medida.

En materia de expropiación indirecta por diversos tipos de presión, todos legales, es importante resaltar el gran número de leyes que suprimen derechos e imponen cargas fiscales a empresas nacionales y extranjeras; un ejemplo notorio es el de la es el régimen impuesto por el ministerio de energía y petróleo a las 32 empresas

petrolíferas contratistas en la franja del Orinoco, a las cuales se les informó que la renovación de sus licencias de explotación y exploración les iba a ser revocada unilateralmente a criterio de PDVSA. En el mismo dictamen, se les dio un plazo de 6 meses para convertirse en empresas mixtas, donde el 51% de dichas empresas pasaría a ser propiedad de PDVSA, sin mencionar el aumento de los impuestos del 34% al 50% y aplicado retroactivamente desde 2001. Cabe anotar que todas estas acciones estatales están plenamente avaladas en la constitución en sus artículos 115 y 116 y en la “ley de expropiación por causas de utilidad pública o social” de 2002, específicamente en sus artículos 2, 3 y 13.

Por otro lado, el caso de Argentina, que parece actual para muchos, constituye hoy una renacionalización en busca de recordar las mejores épocas de la marchita república.

El presidente Carlos Saúl Menem privatizó un número importante de empresas estatales a fin de capitalizar sus planes económicos y sostener la convertibilidad de la mano de su ministro de economía Domingo Felipe Cavallo. Dentro de ese proceso, se desnacionalizan las reservas petroleras y en 1992 se privatiza la petrolera YPF (yacimientos Petrolíferos Fiscales) que fue vendida como una de las joyas del proceso de privatización, donde también cambiaron de dueño la red vial, industria ferroviaria, los canales de televisión, Aerolíneas Argentinas, la empresa de Aguas, telefonía entre otras.

En el presente año, se ha iniciado la readquisición de YPF, proceso de renacionalización emprendido por Argentina que requiere de un capital enorme, que desafortunadamente, tal como anunció la presidenta Cristina Fernández saldrá de los fondos de previsión y jubilación de la empresa estatal ANSES.

La empresa YPF ha tenido enormes altibajos en su producción, como lo describe la revista Fortune en su lista de empresas de 1987 donde describe a la empresa mencionada, como la empresa industrial-comercial que daba más pérdidas en el mundo registrando un déficit aproximado de 1.500 millones de dólares anuales, lo cual es impensable en un mercado como el de hidrocarburos, históricamente entendido como uno de los más rentables. Lo paradójico de la nacionalización, radica en que la empresa está regulada por la Ley de Hidrocarburos, que trae en su contenido la terminación y por ende devolución yacimientos de petróleo al estado, sin costo alguno a 2017 (salvo algunas concesiones en la provincia de Neuquén que vence en 2027), lo que supone una decisión acelerada por parte de la casa rosada.

Por último, es prudente resaltar el modelo Boliviano de nacionalización que contiene la protección de los valores culturales de los indígenas, restricción a la inversión extranjera y una notoria aversión a las multinacionales, denotan

actividades propias tanto de la expropiación directa como indirecta. El presidente Evo Morales fue tajante en su discurso al aclarar que los recursos naturales de Bolivia son para los bolivianos, haciendo declaraciones temerarias contra los inversionistas extranjeros y expropiando mediante el uso de fuerzas militares, decenas de empresas de extracción y explotación de los mismos. La invención de la tarifa dignidad; subvención del 25% del costo de la energía eléctrica, pagado por las mismas empresas de distribución e interconexión, da muestras claras de la aplicación de expropiación indirecta.

En el año 2006, bajo la figura de reforma agraria, se toma la determinación de expropiar unidades improductivas de carácter rural, entregando dichos terrenos a los pueblos indígenas, amparado en el concepto de “utilidad pública”. En el mes de Abril del año 2007, la empresa ENTEL, Empresa Nacional de Telecomunicaciones, fue estatizada por el gobierno, mediante el traspaso de las acciones provenientes de AFP, la Administradora de Fondos de Pensiones. Dicha empresa, cabe anotar, ha presentado un notorio crecimiento desde que pasó a manos del estado.

La más reciente nacionalización tuvo lugar en la empresa Española TDE, Transportadora de Energía S.A. El presidente morales, anuncio en el discurso el día de la acción: “somos responsables con las empresas. Si lo que corresponde es devolver, hay que devolver. Si una empresa ha hecho inversión, reconoceremos la inversión y siempre vamos a reconocer la inversión”<sup>5</sup>. Este discurso, a diferencia de los de otros mandatarios de la región parece entender y respetar los procesos de compensación, lo cual, a pesar de las tomas militares de las empresas, da un aire de esperanza a la legalidad de dichas expropiaciones.

## Referencias

International Centre for settlement of investment disputes (icsid) (2000).

*Compañía de desarrollo santa Elena*. Retrieved in the year 2011, from the website [http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC539\\_En&caseId=C152](http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC539_En&caseId=C152)

Organización de las Naciones Unidas (1966). *Pacto internacional de derechos económicos, sociales y culturales*. Retrieved 2011, from <http://www.acnur.org/t3/fileadmin/scripts/doc.php?file=biblioteca/pdf/0014>